

정서강도, 정서조절곤란이 강박적 구매에 미치는 영향: 충동성의 조절된 매개 효과

이 슬 아

경남대학교 심리학과 조교수

고 사 랑[†]

경북대학교 경영학부 조교수

본 연구에서는 정서강도와 강박적 구매의 관계를 정서조절곤란이 매개하고, 정서조절곤란이 강박적 구매에 영향을 미치는 과정에서 충동성이 조절하는지 조절된 매개 효과를 검증하였다. 만 18세 이상의 성인 426명을 대상으로 정서강도 척도, 강박적 구매행동 척도, 정서조절곤란 척도, 충동성 척도를 실시하고 자료를 수집하였다. 수집한 자료를 바탕으로 정서강도와 강박적 구매행동의 관계에서 정서조절곤란의 매개 효과와 충동성의 조절된 매개 효과를 검증하여 확인한 본 연구의 주요한 결과는 다음과 같다. 첫째, 정서강도, 강박적 구매행동, 정서조절곤란, 충동성 간 유의한 상관관계가 나타났다. 둘째, 정서강도가 정서조절곤란에 정적 영향을 미치고, 정서조절곤란은 정서강도와 강박적 구매행동 사이를 부분 매개하는 것으로 나타났다. 셋째, 조절된 매개 효과 검증 결과, 정서강도가 강박적 구매에 영향을 미치는 경로에서 정서조절곤란이 매개하고, 정서조절곤란과 강박적 구매행동의 관계가 충동성에 의해 조절되는 것으로 나타나, 조절된 매개 효과가 확인되었다. 이러한 연구 결과를 바탕으로 본 연구의 시사점 및 한계, 후속연구를 위한 제안을 논의하였다.

주요어: 정서강도, 정서조절곤란, 강박적 구매, 충동성

[†] 교신저자(Corresponding author): 고사랑, (41566) 대구광역시 북구 대학로 80(산격동, 경북대학교) 국제경상관 513호, 경북대학교 경영학부 조교수, Tel: 053-950-5426, E-mail: sarang.go@knu.ac.kr

인간 사회에서 자신이 원하는 재화를 구매하는 소비 행동은 인간사회를 형성하고 유지하는 데 필수적이다. 고도로 발달한 산업사회에서 개개인이 자급자족을 하는 것은 사실상 불가능하므로, 재화나 서비스를 구매하는 것은 현대 사회에서 필연적이다. 현대 사회의 급속한 발전으로 인해 물질적 풍요를 누리게 되면서, 자신이 원하는 물건을 구매하는 행동을 통해 개인의 삶은 더욱 풍요롭고 윤택해졌다. 더욱이 인터넷 쇼핑을 비롯한 전자 상거래가 보편화되면서 현대인의 구매 행동은 시간과 장소의 제약 없이 손쉽게 이루어지고 있다(Lim, 2015; Lim, 2017; Kumar, Lim, Pandey, & Christopher Westland, 2021). 이처럼 구매 행동은 인간 사회를 유지하는 데 필수적인 행동이며 쇼핑은 오늘날 개인의 흔한 취미로 여겨질 정도이므로(Rahman & Hossain, 2023), 적절한 경우에는 구매 행동 그 자체가 문제를 발생시키지는 않는다. 그러나 이러한 활동이 통제할 수 없는 구매 충동 및 과도한 소비 행동으로 발전하게 되는 경우 강박적 구매행동으로 문제를 일으킬 수 있다.

강박적 구매 행동은 “통제할 수 없는 구매 욕구로 개인의 내적 요인으로부터 발생하는 심리적 긴장에 의해서 강요되며 또한 행위의 중독적 본질에 의해 좌절과 함께 안도감을 수반하는 것”(Valence, d’Astous, & Fortier, 1988, 420p)이라 정의하며, 구매 행위에 중독되는 행동중독의 한 유형(김세정, 현명호, 2005)이다. 선행 연구에 따르면, 강박적 쇼핑은 세 가지 핵심 요소로 이루어지는데, 이는 (1) 해당 제품이 필요하지 않음에도 불구하고 통제할 수 없는 반복적인 구매 욕구를 느끼고, (2) 소비 행동에 대한 통제력 상실이

두드러지며, (3) 부정적인 결과에도 불구하고 과도한 소비를 지속하는 것이다(Dittmar, 2005; Rocha et al., 2023). 강박적 구매 행동은 구매자 개인에게 다양한 심리사회적 문제를 발생시킬 뿐 아니라, 구매자 주변의 가족 및 친지의 재정적 문제에도 관련되므로(Kellet & Bolton, 2009; Rocha et al., 2023), 강박적 구매 행동에 기여하는 발생 기제를 이해하고, 이에 근거해 효과적인 치료법을 개발하는 것은 높은 임상적 중요성을 지니고 있다.

강박적 구매행동과 관련된 선행 연구들을 검토해보면, 강박적 구매행동을 유발하는 요인들은 다양하게 확인된다. 여기에는 정서적 양육이 부족한 부모(Krueger, 1988), 방임적이거나 학대적인 양육 환경(DeSarbo & Edwards, 1996)과 같은 환경적 변인과 더불어, 물질주의적 태도나 가치관(Dittmar, Long, & Bond, 2007; O’Guinn & Faber, 1989), 물건 구매 및 소유의 중요성을 높게 지각하는 역기능적 신념(Frost, Steketee, & Williams, 2002; Kyrios, Frost, & Steketee, 2004), 완벽주의(Faber, 2000; O’Guinn & Faber, 1989), 낮은 자존감(Hanley & Wilhelm, 1992), 충동성(김세정, 현명호, 2005; Dittmar & Drury, 2000; Verplanken & Herabadi, 2001) 등의 심리적인 요인이 주요하게 작용한다.

심리적 요인 가운데 특히 정서적 변인들은 강박적 구매 행동과 높은 관련성을 지닌 요인이다. 높은 우울 및 불안 등의 정서는 강박적 구매행동과 밀접하게 관련되며(DeSarbo & Edwards, 1996), 부정정서를 인식하는 빈도와 강박적 구매 행동 간에도 강한 정적 상관이 보고된다(Scherhorn, Reisch, & Raab, 1990). 아울러 강박

적 구매자들은 대조군보다 주요 우울장애, 불안장애의 평생 유병률이 더 높았으며(Black, Repertinger, Gaffney, & Gabel, 1998; Christenson et al., 1994), 강박적 구매행동을 보이는 사람들에게는 불안장애, 우울장애, 폭식장애 등의 가족력이 있는 것으로 보고되었다(Black et al., 1998; Frost et al., 2002; McElroy et al., 1994; Valence et al., 1988). 더욱이 강박적 구매행동은 부정적인 정서상태에 대한 반응으로 발생하는 바(Miltenberger et al., 2003), 강박적 구매행동은 고통스럽게 인식되는 부정정서를 완화하기 위한 일종의 대처 행동으로 기능할 수 있다고 제안되어 왔다(송인숙, 1993; 이정민, 2002; Christenson et al., 1994; McElroy, Keck, Pope, Smith, & Strakowski, 1994). 이러한 선행 연구 결과를 고려할 때, 강박적 구매행동은 정서조절의 실패 때문에 발생하는 문제 행동의 하나로써 개념화할 수 있을 것이다. 그러나 정서조절 문제는 다양한 정신병리에 기여하는 공통 요인이므로, 정서조절과 정과 관련되는 다양한 변인들이 강박적 구매행동의 발생 및 유지에 어떻게 기여하는지를 보다 세부적으로 이해하기 위해서는 관련 변인들을 통합적으로 고려할 필요가 있다. 특히 높은 정서강도는 심리적 부적응이나 문제행동의 취약성 요인으로 작용할 수 있으며(조소현, 2005; Flett, Blankstein, & Obertynsk, 1996), 정서조절 실패는 다양한 심리장애의 초진단적 요인으로 제기되는 바, 이 변인들을 강박적 구매행동과 관련된 정서적 변인으로 고려하고자 한다. 더불어 정서조절과정에서의 문제가 강박적 구매행동과 같은 행동문제로 이어지는 데에는 정서를 행동화하는 경향이 주요하게 작용할 것이라고 예상되는 바, 충동성

변인도 주요 변인으로 포함하였다. 즉, 본 연구에서는 정서강도, 정서조절 곤란, 충동성의 변인을 중심으로 강박적 구매행동을 이해하고자 한다.

우선 정서강도는 각 개인이 특정한 정서를 경험하는 정도를 의미하며, 정서적인 자극을 받는 사건에 대한 개인의 각성 수준과 반응성으로 정의된다(Larsen & Diener, 1987). 정서강도는 개인에 따라 차이를 보이며, 이러한 차이는 안정적으로 유지되는 특성을 갖는다. 정서강도는 자율신경계의 각성과 관련된 개인의 기질적인 측면으로(Eisenberg et al., 1991; Larsen & Diener, 1987), 정서강도가 높은 사람들은 그렇지 않은 사람에 비해 각성 상태의 변화에 대해 생리적으로 더 민감한 것으로 확인되었으며(Blascovich et al., 1992), 정서강도가 높은 사람은 그렇지 않은 사람에 비해 자극으로 인해 유발된 정서에 더 큰 영향을 받으며, 이로 인해 행동적인 측면에서도 차이가 나타난다(이채리, 정남운, 2012). 정서강도가 높은 사람들은 신경증, 우울증상, 신체화 증상을 높게 나타냈을 뿐만 아니라(Flett et al., 1996), 정서적 갈등 및 공격성과도 정적 관련성을 나타냈다(김원, 2008). 또한 정서강도가 높은 사람들은 강렬한 정서적 불쾌감으로부터 벗어나기 위해 부적응적인 회피 전략을 사용하는 경향도 높으며(Marra, 2005; Westen, 1994), 높은 정서강도는 폭식행동이나 인터넷 중독과 같은 자기파괴적 행동과도 정적상관을 보인다(조소현, 2005). 강박적 구매행동 또한 고통스러운 강렬한 정서를 완화하기 위한 대처 전략으로 사용될 수 있다고 제안되는 점을 고려할 때, 정서강도는 강박적 구매에 영향을 미치는 주요한 취약성 요인으로 기능할 수 있다.

그러나 높은 정서강도만으로 강박적 구매행동이 발전된다고 보기는 어렵다. 앞서 살펴본 연구들에서는 높은 정서강도가 다양한 정신병리와 관련된다고 보고되었지만, 일부 연구에서는 정서강도가 높은 사람은 외향성, 정서적 안정성, 주관적 안녕감이 높았으며, 사회성이 높다는 결과도 보고되기 때문이다(이주일, 황석현, 한정원, 민경환, 1997). 이러한 혼재된 연구 결과를 고려할 때, 정서강도가 강박적 구매행동으로 곧바로 이어지기 보다는 정서강도와 강박적 구매행동 간 관계에서 매개 혹은 조절 변인이 작용할 가능성을 탐구할 필요가 있다. 이와 관련하여 본 연구에서는 정서조절 곤란이 정서강도와 강박적 구매행동 간의 관계를 매개하는 주요 변인으로 작용할 것이라 예상하였다. 선행 연구들에서 높은 정서강도는 정서조절 곤란을 유발하는 주요 요인으로 보고되며(Gohm, 2003; Gross, 2002), 정서조절곤란은 다양한 정신병리에 영향을 미치는 초진단적 요인이기도 하다(Barlow, Allen, & Choate, 2020; Gratz, 2003; Levitt et al., 2004; Mennin et al., 2005). 이렇듯 정서를 강하게 느끼는 사람들은 강렬한 정서경험을 조절하는데 어려움을 겪을 수 있으며, 조절에 실패한 정서적 경험을 회피하거나 통제하려는 과정을 통해 다양한 심리적, 행동적 부적응을 나타낼 수 있다. 즉, 높은 정서강도 그 자체만으로는 병리적이지 않지만, 이러한 강렬한 정서를 적절하게 조절하지 못하는 경우에는 여러 병리적 문제가 야기될 수 있다(Kring & Werner, 2004). 실제로 많은 선행 연구에서는 정서강도가 정서를 회피하려는 조절 전략을 매개하여 우울, 걱정 등의 부정적인 임상적 결과에 영향을 미친다는 점을 검증하였다(이슬아, 권석만, 2014; 이체리, 정남

운, 2012; 조성은, 오경자, 2007; Lynch, Robins, Morse, & MorKrouse, 2001). 이는 강박적 구매행동을 설명하는 데에도 유용하게 적용될 수 있다. 흔히 강박적 구매행동을 보이는 사람들은 쇼핑 에피소드 전에는 우울, 불안 등의 부정정서를 높게 경험하며 적절한 정서조절에 실패하나, 구매행동이 발생한 후에는 부정정서가 감소되며 안도나 만족 등의 긍정정서를 경험하는 등 현저한 기분변화를 경험한다(Christenson et al., 1994; Dittmar, 2004; McElroy et al., 1994). 즉, 높은 강도의 정서를 경험하고 이를 적절히 조절하지 못하는 과정이 이어질 때, 불쾌한 정서를 경감하기 위한 부적응적 대처방략으로 강박적 구매행동이 발생한다고 볼 수 있다. 따라서 본 연구에서는 정서강도가 강박적 구매행동에 영향을 미치는 경로가 정서조절 곤란을 통해 매개될 것이라 가정하였다.

또한 본 연구에서는 강박적 구매행동이 발생하는 과정을 정교화하기 위해 충동성을 함께 고려하였다. 충동성은 미래의 장기적인 결과를 고려하지 않고 일시적 충동에 따라 성급하고 즉각적으로 행동하는 경향성으로서(DeYoung & Rueter, 2010; Madden & Johnson, 2010), 강박적 구매 행동에 영향을 주는 주요한 개인의 특성으로 제안된다. Faber, O'Guinn와 Krych(1987)는 강박적 구매 행동을 충동에 이끌려 이루어지는 소비 행동의 한 형태라고 설명하였으며, 인터넷 사용이나 게임 등의 다른 행위 중독과 같이 충동 조절의 문제가 그 원인임이 밝혀진 바 있다(이송선, 2000). 강박적 구매행동을 나타내는 사람들은 흔히 물건을 구매하려는 충동을 통제할 수 없이 강렬하게 경험하며, 대조군과 비교하였을 때 유의하

게 높은 수준의 충동성이 보고된다(DeSarbo & Edwards, 1996). 아울러 강박적 구매행동을 보이는 사람들은 충동을 적절히 통제하거나 조절하지 못하는 만성적인 충동 통제의 어려움을 보인다(O'Guinn & Faber, 1989). 더욱이 정서적 맥락에서 충동성의 역할은 더욱 중요한 것으로 여겨지는데, 선행 연구에 따르면 강박적 구매행동은 충동성의 여러 차원 중에서 부정적인 정서 상태에서 성급하게 행동하는 경향(부정정서 긴급성), 긍정적인 정서상태에서 성급하게 행동하려는 경향(긍정정서 긴급성)과 유의미한 관계가 있는 것으로 나타났다(Billieux, Rochat, Rebetez, & Van der Linden, 2008; Williams & Grisham, 2012). 즉, 정서적으로 자극되는 상황에서 성급하고 충동적인 행동을 보이는 경향은 강박적 구매행동과 관련될 수 있다. 따라서 정서강도와 정서조절 곤란이 강박적 구매행동으로 발전하는 과정을 이해하기 위해서는 충동성 변인을 추가적으로 고려할 필요가 있을 것이다. 고통스러운 정서를 강렬하게 경험하고 이를 적절히 조절하지 못하는 경우에는 매우 다양하고 이질적인 심리적, 행동적 부적응이 발생할 수 있으나, 그 가운데 충동성이 높은 사람들은 강렬한 정서를 성급하게 충동적인 행동으로

표출하기 쉬우므로, 부정정서를 완화하고 긍정정서를 증진시키기 위한 대처 방략으로 강박적 구매행동을 나타낼 가능성이 높다. 반면, 정서강도와 정서조절 곤란이 높은 사람이라 할지라도, 한 개인이 기질적으로 지니고 있는 충동성 수준이 낮다면 조절되지 못한 불쾌한 정서는 강박적 구매행동으로 표출되기보다 다른 문제로 나타나기 쉬울 것이다. 따라서 특정한 강박적 구매행동 문제에 작용하는 기제를 이해하고, 표적화된 치료적 개입을 모색하기 위해서는 충동성 변인을 함께 고려하여 연구할 필요가 있다.

정리하면, 본 연구에서는 정서강도와 강박적 구매행동 간의 관계에서 정서조절 곤란의 매개 효과를 검증하고, 정서조절곤란과 강박적 구매행동의 관계에서 충동성의 조절 효과를 검증하였다(그림 1). 이를 위해 정서강도와 정서조절곤란이 강박적 구매 행동과 각각 어떠한 관계가 있는지 살펴보고, 특히 정서조절곤란과 강박적 구매 행동의 관계에서 충동성과 상호작용하는지 알아보고자 한다. 본 연구의 가설은 다음과 같다. 첫째, 정서강도가 높을수록, 강박적 구매 행동의 수준이 높을 것이다. 둘째, 정서강도가 강박적 구매 행동에 미치는 영향은 정서조절곤란이 매개할 것이다. 셋

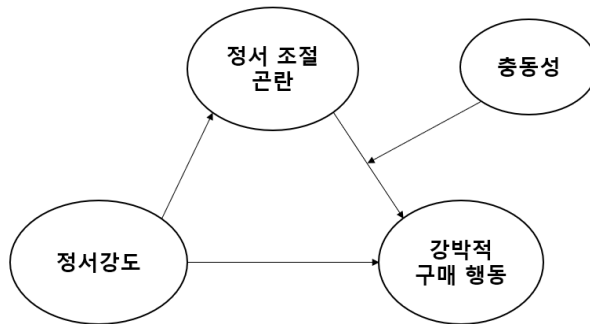


그림 1. 연구의 이론적 모형

제, 정서조절곤란이 강박적 구매 행동에 미치는 영향은 충동성의 수준에 따라 차이가 있을 것이다.

방 법

연구대상

본 연구는 총 426 명에게 온라인 설문을 실시하였다. 본 연구에 참여한 참여자들은 모두 연구에 대한 충분한 정보를 확인한 뒤 자발적으로 연구 참여에 동의하였다. 이들 중 설문의 일부 문항에 대한 응답을 누락하거나 연속적으로 동일한 점수의 보기를 선택하는 등 불성실하게 응답한 25 명의 자료를 제외한 401 명(남 168 명, 여 233 명)의 자료가 최종 분석에 사용되었다. 참여자의 연령 범위는 만 18 세에서 70 세였고, 평균 연령은 만 33.1 세(표준편차=12.75)였다.

측정도구

정서강도 척도 (Affect Intensity Measure: AIM). 정서를 강하게 경험하는 정도에 관한 안정적 경향성을 측정하기 위한 척도로서, 본 연구에서는 Larsen 와 Diener(1987)가 개발하고 한정원(1997)의 번안판을 옥수정(2001)이 수정한 것으로 사용하였다. 총 40 문항으로 구성되어 있으며, 본 연구에서는 6 점 Likert 척도(1 점: 전혀 아니다, 6 점: 항상 그렇다)로 측정하였다. 척도의 총점이 높을수록 정서를 강렬하게 경험하는 정도가 높다는 것을 의미한다. 본 연구에서의 문항간 내적 합치도(Cronbach's α)는 .90 이었다.

강박적 구매행동 척도 (Compulsive Purchase Scale: CPS). 이은경과 진중옥(2013)은 강박구매와 중독구매가 선행연구들에서 하나의 맥락으로 척도를 혼용하여 사용하고 있음을 설명하였으며, 본 연구에서는 Valence 등(1988)와 Faber 와 O'Guinn(1992)이 쇼핑 중독을 측정하기 위해 개발한 두 척도를 송인숙(1993)이 우리나라의 사정에 적합하도록 재구성한 척도를 사용하였다. 총 14 문항으로 구성되어 있으며, 5 점 Likert 척도(1 점: 전혀 그렇지 않다, 5 점: 매우 그렇다)로 측정하였다. 척도의 총점이 높을수록 강박적 구매행동을 높게 보인다는 것을 의미한다. 본 연구에서의 문항간 내적 합치도(Cronbach's α)는 .91 이었다.

정서조절곤란 척도 (Difficulties in Emotional Regulation Scale: DERS). 본 연구에서는 Gratz 와 Roemer(2004)가 개발한 척도를 조용래(2007)가 번안한 척도(K-DERS)를 사용하였다. 이 척도는 정서조절 과정에서 경험하는 다양한 어려움을 측정하는 척도로서, '충동통제 곤란', '정서에 대한 주의와 자각의 부족', '정서에 대한 비수용성', '정서적 명료성의 부족', '정서조절 전략에 대한 접근 제한', '목표지향적행동 수행의 어려움'과 같은 6 개의 하위 요인으로 구성되어 있다. 총 35 문항으로 구성되어 있으며, 5 점 Likert 척도(1 점: 전혀 그렇지 않다, 5 점: 매우 그렇다)로 측정하였다. 척도의 점수가 높을수록 정서조절에 어려움이 높다는 것을 의미한다. 본 연구에서의 문항간 내적 합치도(Cronbach's α)는 .95 이었다.

충동성 척도 (Barratt Impulsiveness Scale-11: BIS). 본 연구에서는 Patton, Stanford 와 Barratt(1995)이 개발하고, 허심양, 오주용, 김지혜(2012)가 타당화한 Barratt 충동성 척도-11 판(BIS)을 사용하여 충동성을 측정하였다. 4 점 Likert 척도(1 점: 전혀 그렇지 않다, 4 점: 항상 그렇다)의 총 30 문항으로서, ‘인지 충동성’, ‘운동 충동성’, ‘무계획성 충동성’의 하위 요인으로 구성되어 있다. 인지 충동성은 문제 해결 시 깊이 생각하지 않고 의사결정을 하는 경향을 측정하며, 운동 충동성은 즉흥적인 행동을 통제하지 못하는 성향을 측정하고, 무계획성 충동성은 일에 착수하기 전에 계획을 세우지 않는 성향을 측정한다. 원 척도와 한국판 척도에서 모두 적절한 수준의 내적 합치도가 보고되었고(허심양, 오주용, 김지혜, 2012; Patton, Stanford, & Barratt., 1995), 본 연구에서의 문항간 내적 합치도(Cronbach's α)는 .85 이었다.

분석방법

본 연구에서 수집된 자료들은 SPSS 23.0 판을 사용하여 통계적으로 분석하였다. 먼저 참가자들의 일반적인 특성을 파악하기 위해 정서강도, 강

박적 구매행동, 정서조절곤란, 충동성에 대한 기술통계량을 산출하였으며, 각 변인 간의 Pearson 상관분석을 실시하였다. 다음으로 정서강도와 강박적 구매행동의 관계에서 정서조절곤란의 매개 효과와 충동성의 조절된 매개 효과를 검증하기 위해 Process macro(Hayes, 2012)의 Model 14 번을 활용하였다. 이때 변인 간의 다중 공선성 문제를 해결하기 위하여 해당 변수들에 대해 평균 중심화를 실시하였다.

결과

주요 변인 간 기술통계 및 상관분석

각 변인들 간의 상관관계 및 기술통계량을 표 1에 제시하였다. 본 연구의 주요 변인인 정서강도, 강박적 구매행동, 정서조절곤란, 충동성 척도의 상관관계 분석 결과는 다음과 같다. 먼저 독립변인인 정서강도와 종속변인인 강박적 구매행동 간의 상관관계를 살펴보면, 유의한 정적 상관을 보였다($r=.159, p<.01$). 독립변인인 정서강도와 매개변인인 정서조절곤란($r=.188, p<.001$) 간에도 유의한 정적 상관을 보였으며, 매개변인인 정서조

표 1. 변인들 간 상관관계 및 기술통계

	1	2	3	4
1. 정서강도	1			
2. 강박적 구매행동	.159**	1		
3. 정서조절곤란	.188***	.427***	1	
4. 충동성	.064	.310***	.553***	1
<i>M</i>	130.89	28.60	66.67	85.86
<i>SD</i>	20.11	10.07	17.40	8.86

** $p<.01$, *** $p<.001$

절곤란과 종속변인인 강박적 구매행동($r=.427, p<.001$)도 유의한 정적 상관을 보였다.

조절변인인 충동성은 독립변인인 정서강도($r=.064, p=.200$)와 유의한 상관이 나타나지 않았으며, 종속변인인 강박적 구매행동($r=.310, p<.001$)과 매개변인인 정서조절곤란($r=.553, p<.001$)은 유의한 정적 상관을 보였다.

정서강도와 강박적 구매행동 간의 관계에서 정서조절곤란의 매개 효과와 충동성의 조절 효과 검증

본 연구에서는 정서강도와 강박적 구매행동 간의 관계에서 정서조절곤란의 매개 효과를 검증하였다. 동시에 충동성의 수준이 매개변인인 정서조절곤란이 종속변인인 강박적 구매행동에 미치는 영향을 조절하는지 함께 검증하였다. 이러한 결과를 표 2와 그림 2에 제시하였다.

표 2. 정서 강도와 강박적 구매행동 간의 관계에서 충동성의 조절 효과 및 조절된 매개 효과

	β	<i>S.E.</i>	<i>t</i>	<i>p</i>
매개변수 모형(종속변수: 정서조절곤란)				
상수	.000	.854	.000	1.000
정서강도 → 정서조절곤란	.163	.043	3.83***	.000
종속변수 모형(종속변수: 강박적 구매행동)				
상수	-.574	.433	-1.33	.186
정서강도 → 강박적 구매행동	.032	.021	1.55	.123
정서조절곤란 → 강박적 구매행동	.118	.026	4.51***	.000
충동성 → 강박적 구매행동	.347	.033	10.37***	.000
정서조절곤란 * 충동성 → 강박적 구매행동	.006	.002	3.49***	.000
상호작용에 따른 R^2 증가				
	R^2	<i>F</i>	<i>p</i>	
	.019	12.18	.000	

*** $p<.001$

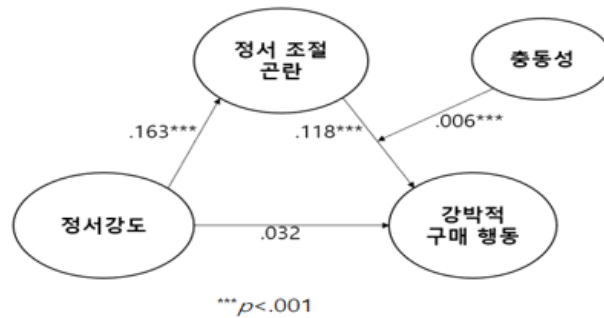


그림 2 정서강도, 정서조절곤란과 강박적 구매행동 간의 관계에서 충동성의 조절된 매개 효과 통계모형

분석 결과, 정서강도는 정서조절곤란에 정적 영향을 미쳤고($\beta=.163, p<.001$), 정서조절곤란은 강박적 구매행동에 정적 영향을 미쳐($\beta=.118, p<.001$) 매개 효과가 있음을 확인하였다. 또한, 정서조절곤란과 조절변인인 충동성의 상호작용항은 강박적 구매행동에 유의한 영향($\beta=.006, p<.001$)을 미쳐 조절된 매개 효과가 검증되었다. 즉, 정서강도가 정서조절곤란을 경유하여 강박적 구매행동에 정적인 영향을 미쳤고, 충동성은 정서조절곤란의 매개 효과를 조절하는 것으로 나타났다. 정서

강도가 높은 사람은 정서조절곤란의 수준이 높아지게 되고, 이로 인해 강박적 구매행동을 보이게 되어 결과적으로 정서 강도가 강박적 구매행동에 정적 영향을 미치는데, 이 관계가 충동성의 수준에 따라 달라진다는 것이다. 또한, 상호작용항이 추가됨에 따른 R^2 변화량은 .019($p<.001$)이며, 이는 통계적으로 유의하여, 정서 강도가 정서 조절곤란을 거쳐 강박적 구매행동을 유발하는 경로에서 충동성의 조절 효과가 검증되었다.

표 3. 충동성에 따른 정서 조절 곤란의 조건부효과

조절변인	수준	β	SE	t	p	LLCI	ULCI
충동성	-1SD	.041	.036	1.11	.267	-.031	0.112
	M	.118	.026	4.51***	.000	.066	.169
	+1SD	.195	.032	6.13***	.000	.132	.257

*** $p<.001$

표 4. 충동성에 따른 정서 조절 곤란의 조건부효과 유의성에 대한 Johnson-Neyman 검증 결과

충동성(통제)	β	SE	t	p	LLCI	ULCI
-9.44	.063	.032	1.97*	.050	.000	.126
-7.29	.076	.030	2.51**	.013	.016	.135
-3.64	.097	.028	3.51***	.000	.043	.151
.01	.118	.026	4.51***	.000	.066	.169
3.66	.139	.026	5.35***	.000	.088	.190
7.31	.160	.027	5.88***	.000	.106	.213
10.96	.181	.030	6.11***	.000	.122	.239
14.61	.202	.033	6.12***	.000	.137	.266
18.26	.223	.037	6.02***	.000	.150	.295
21.91	.244	.042	5.87***	.000	.162	.325
25.56	.265	.046	5.71***	.000	.173	.356
29.21	.286	.052	5.55***	.000	.184	.387
32.86	.307	.057	5.40***	.000	.195	.418
36.51	.328	.062	5.27***	.000	.205	.450
40.16	.349	.068	5.15***	.000	.216	.482

* $p<.05$, ** $p<.01$, *** $p<.001$

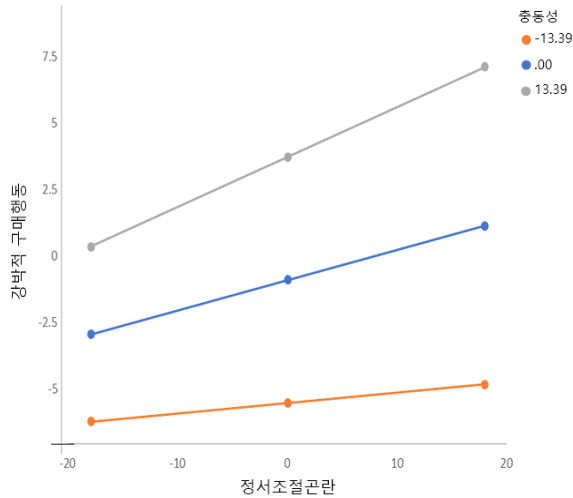


그림 3. 정서 조절 곤란과 강박적 구매행동의 관계에서 충동성의 조절 효과

조절 효과의 양상을 확인하기 위해 충동성의 수준을 평균, 평균보다 1 표준편차 큰 값, 평균보다 1 표준편차 작은 값으로 구분하고, 각 수준에서 정서조절 곤란이 강박적 구매행동을 예측하는 정도를 비교하였다. 표 3에 제시된 결과와 같이, 충동성 값이 $-1SD$ 에서 M 까지는 정서조절곤란이 강박적 구매행동에 미치는 영향이 유의하지 않았고, $+1SD$ 에서는 유의하였다. 즉, 충동성이 높은 경우에는 정서 조절 곤란이 강박적 구매행동에 유의하게 정적인 영향을 미친 반면, 충동성이 낮은 경우 정서조절곤란이 강박적 구매행동에 미치는 영향이 유의미하지 않았다. 이러한 조절변인의 조건부효과를 상세히 탐색하기 위하여 Johnson-Neyman 분석을 추가적으로 실시하였다 (표 4). 분석 결과, 평균 중심화된 충동성의 값이 -9.44 보다 높은 영역에서 조절 효과가 유의하였으며, 이는 전체의 76.31%에 해당하였다.

본 결과를 시각적으로 간명하게 확인하기 위하여, 그림 3을 통해 제시하였다. 그래프 기울기를

보면 충동성의 수준이 높을수록 그래프의 기울기가 가파르고, 충동성의 수준이 낮을수록 기울기가 완만한 것을 확인할 수 있다. 다시 말해, 정서조절 곤란이 강박적 구매행동에 미치는 영향이 충동성의 수준에 따라 달라진다는 것을 검증하였다.

논 의

본 연구는 현대 사회에서 점차 증가하고 있는 강박적 구매행동에 초점을 두고, 강박적 구매행동의 발생 및 유지에 기여하는 요인을 다각적으로 탐구하였다. 특히 강박적 구매행동을 정서조절의 실패로부터 발생하는 문제 행동의 하나로 개념화하여, 정서강도, 정서조절곤란, 충동성과의 관계에서 강박적 구매행동을 이해하고자 시도하였다. 이를 위해 정서강도와 강박적 구매행동의 관계를 정서조절곤란이 매개하고, 충동성이 조절된 매개효과를 보일 것이라는 가설을 검증하였다. 이 연

구의 주요 결과 및 그에 대한 주요 논의는 다음과 같다.

첫째, 본 연구에서 강박적 구매행동은 정서강도, 정서조절곤란과 유의한 정적 상관을 나타내, 강박적 구매행동에 기여하는 다양한 정서적 요인을 확인할 수 있었다. 이는 부정정서의 강도 및 빈도가 강박적 구매행동과 정적 관련성이 있으며 (DeSarbo & Edwards, 1996; Scherhorn et al., 1990), 강박적 구매성향이 높은 사람들이 통제집단에 비해 유의미하게 높은 정서조절의 어려움을 보고한다(배유미, 김소연, 이종환, 장문선, 2014; Williams & Grisham, 2012)는 선행 연구들과 일치하는 결과이다. 이처럼 강박적 구매행동은 적응적 정서조절의 실패로 인한 부적응적 정서조절행동으로 맥락에서 이해될 수 있는 바, 강박적 구매행동에 대해 치료적으로 개입할 때에도 개인의 정서경험 및 정서조절의 특성을 살펴볼 필요가 있다.

둘째, 본 연구의 결과를 통해 정서강도가 강박적 구매행동에 미치는 영향은 정서조절곤란에 의해 매개된다는 점이 검증되었다. 즉, 정서를 강하게 경험할수록 자신의 정서를 적절한 방식으로 조절하는 데 어려움을 겪으며, 이로 인해 높은 수준의 강박적 구매 행동이 발생할 수 있다는 것이다. 이는 높은 정서강도가 정서조절곤란을 야기할 수 있으며, 정서조절곤란이 다양한 심리적 부적응에 기여한다는 선행 연구 결과와 맥락을 같이 한다(Barlow et al., 2020; Gohm, 2003; Gratz, 2003; Gross, 2002; Menhin et al., 2005). 특히 정서조절곤란은 정서강도와 강박적 구매행동 간의 관계를 완전 매개하였던 점을 볼 때, 정서를 강렬하게 느끼는 경험 자체가 직접적으로 강박적 구매행동을

야기하지는 않으며, 강한 정서경험을 적절히 조절하는 데 실패하는 과정을 거쳐 간접적으로만 강박적 구매행동을 예측한다는 점을 알 수 있었다. 이는 정서강도가 정서조절의 실패를 통해 병리적 증상으로 이어진다는 선행 연구 결과와 일치하는 것이며(Lynch et al., 2001), 강박적 구매행동의 치료에서 주목해야 할 결과이기도 하다. 개인이 지닌 정서강도는 안정적으로 유지되는 기질적 특성으로서 상대적으로 개입을 통해 변화시키기 어렵다는 한계를 지니는 반면(Larsen & Diener, 1987), 정서조절 전략은 후천적으로 습득하고 훈련할 수 있는 요소이므로, 지나치게 강도가 높은 정서경험을 빈번하게 겪는 취약성을 지닌 개인이라 할지라도 정서조절 훈련이 효과적으로 이루어진다면 강박적 구매행동에 대해 충분한 치료적 효과를 거둘 수 있기 때문이다. 변증법적 행동치료(dialectical behavior therapy: DBT)는 정서강도가 높고 정서조절의 빈번한 실패를 경험하는 정서적 취약성을 지닌 개인에게도 적응적인 정서조절을 가능하게 하는 치료적 개입으로서(최현정, 2018; Linehan, 2014; Panos, Jackson, Hasan, & Panos, 2014), 추후 강박적 구매행동에 대한 치료적 개입을 모색할 때 효과적으로 활용될 수 있으리라 여겨진다.

셋째, 정서강도가 정서조절곤란을 매개로 강박적 구매행동에 미치는 영향은 충동성 수준에 따라 달라지는 것으로 나타났다. 즉, 충동성이 높은 경우에는 정서조절에 대한 어려움을 겪을수록 강박적 구매행동이 심화되는 것으로 나타났지만, 충동성이 낮은 경우에는 정서조절에 대한 어려움을 겪더라도 강박적 구매행동의 수준이 유의하게 높아지지 않았다. 이처럼 충동성은 정서조절곤란이

강박적 구매행동으로 발전하는 과정에서 핵심적인 기능을 하는 변인으로서, 치료적 개입에서도 중요하게 고려할 필요가 있다. 정서조절에 어려움을 겪는 것만으로는 반드시 강박적 구매행동과 같은 양상의 부적응을 나타내지 않을 수 있으며, 실제로 정서조절곤란은 강박적 구매행동 외에도 불안장애(Mennin et al., 2005), 외상후 스트레스 장애(Roemer, Litz, Orsillo, & Wagner, 2001), 우울장애(Rude & McCarthy, 2003), 물질사용장애(Hayes, Wilson, Gigfford, Follette, & Strosahl, 1996), 자해행동(Gratz, 2003) 등 다양한 정신병리에 기여하는 일종의 초진단적 요인이기 때문이다(조용래, 2007). 따라서 정서조절 곤란이 강박적 구매행동에 이르는 경로를 충동성이 조절한다는 본 연구의 결과를 통해 알 수 있는 것은, 정서조절곤란을 겪는 사람들 가운데 기질적으로 충동성이 높은 사람의 경우에는 정서조절 어려움을 겪는 상황에서 자신의 정서를 성급하고 충동적으로 행동화하여 다루고자 하며, 이 때 강박적 구매행동을 나타낼 가능성도 더 높다. 따라서 추후 강박적 구매행동에 대한 치료적 개입을 실시할 때에는 개인이 지닌 충동성의 수준을 파악할 필요가 있겠으며, 정서조절에 대한 개입 시에도 다양한 전략 가운데 순간적인 충동을 인식하고 조절하도록 돕는 요소가 특히 강조될 필요가 있겠다. 특히나 강박적 구매행동은 물건 구매에 대한 통제할 수 없는 욕구 및 갈망(craving)이 높아 충동통제의 어려움을 야기하는 점을 고려할 때, 물질남용 환자의 물질사용에 대한 충동을 다루는 데 활용되는 치료적 개입을 활용하는 것도 유용할 것으로 사료된다. Daley와 Marlatt(2006)이 마음챙김 명상을 응용하여 개발한 충동 파도타기(urge

surfing)는 충동 조절에 효과적인 개입법으로 검증되어 왔으므로, 추후 강박적 구매행동에 적합하게 수정, 적용하여 효과를 검증할 필요가 있겠다.

끝으로 본 연구의 제한점 및 후속 연구를 위한 제언은 다음과 같다. 첫째, 본 연구에 참여한 대상은 일반 성인 집단이었으므로, 본 연구에서 도출된 결과를 치료가 필요할 정도의 강박적 구매행동을 보이는 임상군에 적용하는 데에는 한계가 있다. 따라서 추후 연구에서는 강박적 구매행동의 충점이 높은 병리적 집단을 대상으로 본 연구의 결과를 반복 검증할 필요가 있다. 둘째, 본 연구에서는 자기보고식 설문지를 사용하였으므로 참여자들의 실제 정서 경험이 구매충동 및 행동으로 연결되는 과정을 생생하게 파악하는 데 제한이 있다. 따라서 추후 연구에서는 경험표집법(experience sampling method: ESM)을 활용하여 구매행동 전, 중, 후 과정에서 발생하는 참여자의 정서상태를 탐구하여, 본 연구의 결과를 재검증할 필요가 있겠다. 아울러 강박적 구매행동은 심리적, 사회적, 재정적 문제를 야기하는 문제로서 상당한 부적절감을 촉발하므로, 참여자들이 자신의 구매행동을 과소보고했을 가능성이 있다. 추후 연구에서는 이러한 점을 감안하여, 참여자의 구매행동에 대한 제3자의 평정 결과를 함께 실시하여 타당도를 보완할 필요가 있겠다. 마지막으로, 본 연구는 횡단적인 연구 설계를 사용하였으므로, 매개변인인 정서조절 곤란이나 조절변인인 충동성의 변화가 있을 때 강박적 구매행동 수준에 변화가 나타나는지를 명확하게 검증하기는 어렵다. 그러므로 추후 연구에서는 충동조절에 초점을 둔 정서조절 훈련에 대한 개입을 실시하고, 정서조절 곤란 및 충동성의 변화에 따라 실제적으로 구매행

동의 유의한 변화가 발생하는지 확인할 필요가 있다.

이러한 제한점에도 불구하고, 본 연구는 강박적 구매행동에 기여하는 정서강도, 정서조절곤란, 충동성의 상호 관계를 경험적으로 검증하여 강박적 구매 행동의 발생 및 유지 기제를 밝혔다는 큰 의의가 있다.

참 고 문 헌

- 김세정, 현명호 (2005). 강박구매 성향과 충동성, 일상적 스트레스 및 대처방식 간의 관계: 여대생을 중심으로. *한국심리학회지: 여성*, 10(1), 1-16.
- 김원 (2008). 아동의 정서강도, 정서표현성, 정서표현의 갈등과공격성간의 관계. 가톨릭대학교 대학원 석사학위 청구 논문.
- 배유미, 김소연, 이종환, 장문선 (2014). 강박구매성향군의 기질특성과 정서조절능력: 억제기능 결함을 중심으로. *한국심리학회지: 건강*, 19(4), 1103-1124.
- 송인숙 (1993). 소비자의 구매중독 성향 및 영향 요인. 서울대학교 대학원 박사학위 청구논문.
- 옥수정 (2001). 억압적 성격 성향자의 정서적 특성과 정서 조절 방략. 서울대학교 대학원 석사학위 청구논문.
- 이송선 (2000). 청소년의 컴퓨터 게임중독과 정서적 특성과의 관계. 서울여자대학교 대학원 석사학위 청구논문.
- 이슬아, 권석만 (2014). 정서강도와 인지적 회피가 걱정 에 미치는 영향. *Korean Journal of Clinical Psychology*, 33(1), 191-219.
- 이은경, 전중옥. (2013). 강박구매성향 측정도구 개발에 관한 연구. *소비자학연구*, 24(2), 223-251.
- 이정민 (2002). 쇼핑중독 집단의 심리적 특성: 자기개념, 우울증 및 충동성을 중심으로. 성신여자대학교 대학원 석사학위 청구논문.
- 이주일, 황석현, 한정원, 민경환 (1997). 정서의 체험 및 표현성이 건강과 심리적 안녕에 미치는 영향. *한국심리학회지: 사회 및 성격*, 11(1), 117-140.
- 이채리, 정남운 (2012). 정서강도와 정서조절곤란의 관계: 경험회피의 매개 효과. *인간이해*, 33(1), 139-158.
- 조성은, 오경자 (2007). 정서인식의 명확성, 정서강도, 정서주의력과 스트레스 대처 및 우울과의 관계. *한국심리학회: 건강*, 12(4), 797-812.
- 조소현 (2005). 정서강도와 정서인식의 명확성이 자기파괴적 충동행동에 미치는 영향. 연세대학교 대학원 석사학위 청구논문.
- 조용래 (2007). 정서조절곤란의 평가: 한국판 척도의 심리측정적 속성. *Korean Journal of Clinical Psychology*, 28(4), 1015-1038.
- 최현정 (2018). 변증법행동치료(DBT)의 근거와 한국 보급: 체계적 문헌 고찰. *Korean Journal of Clinical Psychology*, 37(3), 443-463.
- 허심양, 오주용, 김지혜 (2012). 한국판 Barratt 충동성 검사-11 의 신뢰도 및 타당도 연구. *한국심리학회지: 일반*, 31(3), 769-782.
- 한정원 (1997). 정서표현성이 건강 및 주관적 안녕에 미치는 영향. 서울대학교 대학원 석사학위 청구논문.
- Barlow, D. H., Allen, L. B., & Choate, M. L. (2020). Toward a unified treatment for emotional disorders. In D. H. Barlow (Ed.). *The Neurotic Paradox, Volume 1* (pp. 141-166). London: Routledge.
- Blascovich, J., Brennan, K., Tomaka, J., Kelsey, R. M., Hughes, P., Coad, M. L., & Adlin, R. (1992). Affect intensity and cardiac arousal. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63(1), 164-174.
- Black, D.W., Repertinger, S., Gaffney, G.R., & Gabel, J. (1998). Family history and psychiatric comorbidity in persons with compulsive buying: Preliminary findings. *American Journal of Psychiatry*, 155, 960-963.

- Billieux, J., Rochat, L., Rebetez, M. M. L., & Van der Linden, M. (2008). Are all facets of impulsivity related to self-reported compulsive buying behavior?. *Personality and Individual Differences, 44*, 1432-1442.
- Christenson, G.A., Faber, R.J., de Zwann, M., Raymond, N.C., Specker, S.M., Eckern, M.D., . . . & Mitchell, J.E. (1994). Compulsive buying: Description characteristics and psychiatric comorbidity. *Journal of Clinical Psychiatry, 55*, 5-11.
- Daley, D. C., & Marlatt, G. A. (2006). *Overcoming your alcohol or drug problem: Effective recovery strategies*. Oxford University Press.
- DeSarbo, W.S., & Edwards, E.A. (1996). Typologies of compulsive buying behaviour: A constrained clusterwise regression approach. *Journal of Consumer Psychology, 5*, 231-262.
- DeYoung, C. G., & Rueter, A. R. (2010). Impulsivity as a personality trait. In K. D. Vohs & R. F. Baumeister (Eds.), *Handbook of self-regulation: Research, theory, and applications* (pp. 485-502). New York: Guilford Press.
- Dittmar, H. (2004). Understanding and diagnosing compulsive buying. In R. H. Coombs (Ed.). *Handbook of addictive disorders: A practical guide to diagnosis and treatment*. (pp. 411-450). New Jersey: Wiley.
- Dittmar, H. (2005). Compulsive buying—a growing concern? An examination of gender, age, and endorsement of materialistic values as predictors. *British Journal of Psychology, 96*(4), 467-491.
- Dittmar, H., & Drury, J. (2000). Self image—is it in the bag? A qualitative comparison between ‘ordinary’ and ‘excessive’ consumers. *Journal of Economic Psychology, 21*, 109-142.
- Dittmar, H., Long, K., & Bond, R. (2007). When a better self is only a click away: Associations between materialistic values, emotional and identity-related buying motives and compulsive buying on-line. *Journal of Social and Clinical Psychology, 26*, 334-361.
- Eisenberg, N., Fabes, R. A., Schaller, M., Miller, P. A., Carlo, G., Poulin, R., Shea, C., & Shell, R. (1991). Personality and socialization correlates of vicarious emotional responding. *Journal of Personality and Social Psychology, 61*, 459-471.
- Faber, R.J. (2000). A systematic investigation into compulsive buying. In A. L. Benson, *I shop, therefore I am: Compulsive buying and the search for self* (pp. 27-53). Lanham: Jason Aronson.
- Faber, R. & O'Guinn, T. (1992). A clinical screener for compulsive buying. *Journal of Consumer Research, 19*, 459-469.
- Faber, R. J., O'Guinn, T. C., & Krych, R. (1987). Compulsive consumption. *Advances in Consumer Research, 14*, 132-135.
- Flett, G. I, Blankstein, K. R., & Obertinsky, M. (1996). Affect intensity and components of emotional style. *Personality and Individual Differences, 9*, 185-186.
- Frost, R.O., Steketee, G., & Williams, L.F. (2002). Compulsive buying, compulsive hoarding and obsessivecompulsive disorder. *Behavior Therapy, 33*, 201-214.
- Gohm, C. L. (2003). Mood regulation and emotional intelligence: individual differences. *Journal of Personality and Social Psychology, 84*(3), 594-607.
- Gratz, K. L. (2003). Risk factors for and functions of deliberate self-harm: An empirical and conceptual review. *Clinical Psychology: Science and Practice, 10*(2), 192-205.
- Gratz, K. L., & Roemer, L. (2004). Multidimensional assessment of emotion regulation and

- dysregulation: Development, factor structure, and initial validation of the difficulties in emotion regulation scale. *Journal of Psychopathology and Behavioral Assessment*, 26, 41-54.
- Gross, J. J. (2002). Emotion regulation: Affective, cognitive, and social consequences. *Psychophysiology*, 39(3), 281-291.
- Hanley, A., & Wilhelm, M.S. (1992). Compulsive buying: An exploration into self-esteem and money attitudes. *Journal of Economic Psychology*, 13(1), 5-18.
- Hayes, A. F. (2012). PROCESS: A versatile computational tool for observed variable mediation, moderation, and conditional process modeling [White paper]. Retrieved from <http://www.afhayes.com/public/process2012.pdf>
- Hayes, S. C., Wilson, K. G., Gifford, E. V., Follette, V. M., & Strosahl, K. D. (1996). Experiential avoidance and behavioral disorders: A functional dimensional approach to diagnosis and treatments. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 64, 1152-1168.
- Kellett, S., & Bolton, J. V. (2009). Compulsive buying: A cognitive-behavioural model. *Clinical Psychology & Psychotherapy: An International Journal of Theory & Practice*, 16(2), 83-99.
- Krueger, D. W. (1988). On compulsive shopping and spending: a psychodynamic enquiry. *American Journal of Psychotherapy*, 42, 574-585.
- Kring, A. M., & Werner, K. H. (2004). Emotion regulation and psychopathology. In P. Philippot, & R. S. Feldman (Eds.), *The regulation of emotion*, (pp. 359-385). New York: Laurence Erlbaum.
- Kumar, S., Lim, W. M., Pandey, N., & Christopher Westland, J. (2021). 20 years of electronic commerce research. *Electronic Commerce Research*, 21, 1-40.
- Kyrios, M., Frost, R.O., & Steketee, G. (2004). Cognitions in compulsive buying and acquisition. *Cognitive Therapy & Research*, 28, 241-258.
- Larsen, R. J., & Diener, E. (1987). Affect intensity as an individual difference characteristic: A review. *Journal of Research in Personality*, 21, 1-39.
- Levitt, J. T., Brown, T. A., Orsillo, S. M., & Barlow, D. H. (2004). The effects of acceptance versus suppression of emotion on subjective and psychophysiological response to carbon dioxide challenge in patients with panic disorder. *Behavior Therapy*, 37(4), 747-766.
- Lim, W. M. (2015). Antecedents and consequences of e-shopping: an integrated model. *Internet Research*, 25(2), 184-217.
- Lim, W. M. (2017). Untangling the relationships between consumer characteristics, shopping values, and behavioral intention in online group buying. *Journal of Strategic Marketing*, 25(7), 547-566.
- Linehan, M. (2014). *DBT Skills training manual*. New York: Guilford Press.
- Lynch, T. R., Robins, C. J., Morse, J. Q., & MorKrause, E. D. (2001). A mediational model relating affect intensity, emotion inhibition, and psychological distress. *Behavior Therapy*, 32, 519-536.
- Madden, G. J., & Johnson, P. S. (2010). A delay-discounting primer. In G. J. Madden & W. K. Bickel (Eds.), *Impulsivity: the behavioral and neurological science of discounting* (pp. 11-37). Washington, DC: American Psychological Association.
- Marra, T. (2005). *Dialectical Behavior Therapy in Private Practice*. New Harbinger Publications
- McElroy, S. L., Keck, P. E., Pope, H. G., Smith, J. M., & Strakowski, S. M. (1994). Compulsive buying: a report of 20 cases. *The Journal of*

- Clinical Psychiatry*, 55, 242-248.
- Mennin, D. S., Heimberg, R. G., Turk, C. L., & Fresco, D. M. (2005). Preliminary evidence for an emotion dysregulation model of generalized anxiety disorder. *Behaviour Research and Therapy*, 43(10), 1281-1310.
- Miltenberger, R. G., Redlin, J., Crosby, R., Stickney, M., Mitchell, J., Wonderlich, S., et al. (2003). Direct and retrospective assessment of factors contributing to compulsive buying. *Journal of Behavior Therapy and Experimental Psychiatry*, 34, 1-9.
- O'Guinn, T. C., & Faber, R. J. (1989). Compulsive buying: A phenomenological exploration. *Journal of Consumer Research*, 16(2), 147-157.
- Panos, P. T., Jackson, J. W., Hasan, O., & Panos, A. (2014). Meta-analysis and systematic review assessing the efficacy of dialectical behavior therapy (DBT). *Research on Social Work Practice*, 24(2), 213-223.
- Patton, J. H., Stanford, M. S., & Barratt, E. S. (1995). Factor structure of the Barratt impulsiveness scale. *Journal of Clinical Psychology*, 51(6), 768-774.
- Rahman, M. F., & Hossain, M. S. (2023). The impact of website quality on online compulsive buying behavior: evidence from online shopping organizations. *South Asian Journal of Marketing*, 4(1), 1-16.
- Rocha, S., Fernández, X. M., Castro, Y. R., Ferreira, S., Teixeira, L., Campos, C., & Rocha, N. B. (2023). Exploring the associations between early maladaptive schemas and impulsive and compulsive buying tendencies. *Frontiers in Psychiatry*, 14. doi: 10.3389/fpsy.2023.1157710
- Roemer, L., Litz, B. T., Orsillo, S. M., & Wagner, A. W. (2001). A preliminary investigation of the role of strategic withholding of emotions in PTSD. *Journal of Traumatic Stress*, 14, 143-150.
- Rude, S. S., & McCarthy, C. T. (2003). Emotional functioning in depressed and depressionvulnerable college students. *Cognition and Emotion*, 17, 799-806.
- Scherhorn, G., Reisch, L. A., & Raab, G. (1990). Addictive buying in West Germany: An empirical study. *Journal of Consumer Policy*, 13(4), 355-387.
- Valence, G., d'Astous, A., & Fortier, L. (1988). Compulsive buying: Concept and measurement. *Journal of Consumer Policy*, 11(4), 419-433.
- Verplanken, B., & Herabadi, A. (2001). Individual differences in impulsive buying tendencies: Feeling and no thinking. *European Journal of Personality*, 15, 71-83.
- Westen, D. (1994). Toward an integrative model of affect regulation: Applications to socialpsychological research. *Journal of Personality*, 62, 641-667.
- Williams, A. D., & Grisham, J. R. (2012). Impulsivity, emotion regulation, and mindful attentional focus in compulsive buying. *Cognitive Therapy and Research*, 36, 451-457.

원고접수일: 2023년 10월 13일

논문심사일: 2023년 12월 28일

게재결정일: 2023년 12월 28일

한국심리학회지: 건강
The Korean Journal of Health Psychology
2024. Vol. 29, No. 2, 325 - 341

The Effect of Affect Intensity and Difficulty in Emotional Regulation on Compulsive Purchasing: The Moderated Mediating Effect of Impulsivity

Seul-Ah Lee
Department of Psychology
Kyungnam University

Sarang Go
School of Business Administration
Kyungpook National University

The present study examined the mediating effect of emotional dysregulation on the relationship between affect intensity and compulsive purchasing, and the moderating effect of impulsivity on the influence of emotional dysregulation on compulsive purchasing. The Affect Intensity Measure, Compulsive Purchase Scale, Difficulties in Emotional Regulation Scale and Impulsivity Scale were administered to 426 adults over the age of 18, and data were collected. Based on the data collected, the main findings of this study, which tested the mediating effect of emotional dysregulation and the moderated mediating effect of impulsivity on the relationship between affect intensity and compulsive purchasing behavior, are as follows. First, there were significant correlations between affect intensity, compulsive purchasing behavior, emotional dysregulation, and impulsivity. Second, affect intensity had a positive effect on emotional dysregulation, and emotional dysregulation partially mediated the relationship between affect intensity and compulsive purchasing behavior. Third, the moderated mediation test revealed that affect intensity mediated the pathway through which emotional dysregulation affected compulsive purchasing, and the relationship between emotional dysregulation and compulsive purchasing behavior was moderated by impulsivity, confirming the moderated mediation effect. Based on these findings, the implications and limitations of this study and suggestions for future research are discussed.

Keywords: Affect intensity, Difficulty in emotional regulation, Compulsive purchasing, Impulsivity